

個人投資家向け 会社説明 in 東京 コムチュア株式会社 (証券コード：3844)

ささやきをカタチに。



2017年5月20日
代表取締役会長CEO
向 浩一

1

会社概要

1-1 自己紹介

コムチュア株式会社
代表取締役会長 CEO
創業者

むかい こういち
向 浩一

1946年12月9日生まれ

1970年4月 データプロセスコンサルタント入社
(現アイエックス・ナレッジ)

1985年1月 当社設立 代表取締役社長 (38才)

2011年4月 当社代表取締役会長 CEO (現任)

座右の銘 知行合一 (陽明学)

趣味 マラソン・ゴルフ

第1回東京マラソンを
完走しました! ▶



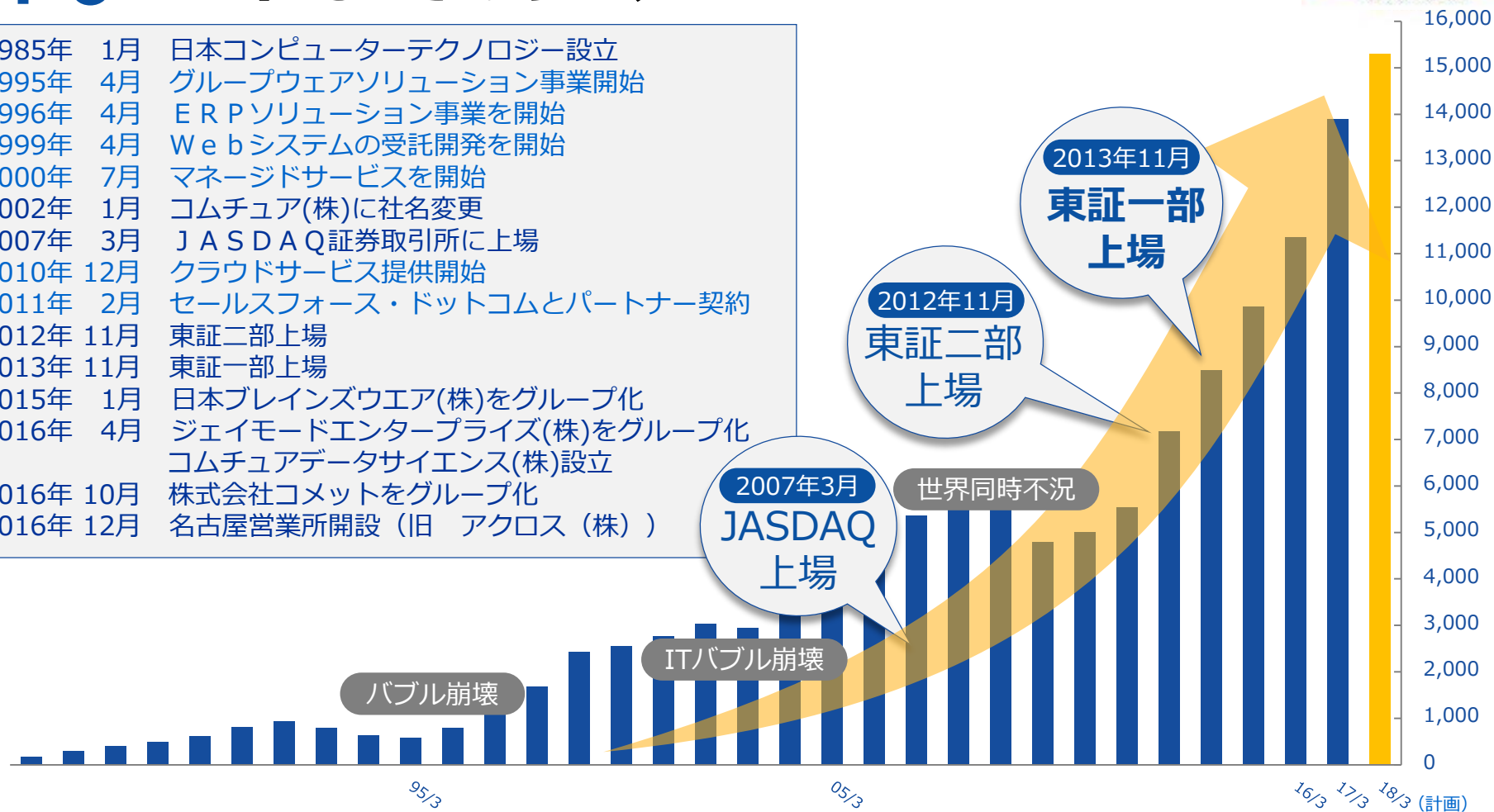
1-2 会社概要

会社名	コムチュア株式会社（証券コード：3844）
代表者	代表取締役会長 CEO 向 浩一 代表取締役社長 COO 大野 健
本社所在地	東京都品川区大崎一丁目11番2号 ゲートシティ大崎イーストタワー 8F/9F
設立年月日	1985年1月18日
事業内容	クラウドによる、企業向けシステムソリューションの コンサルティング、提案、導入、運用
資本金	1,018 百万円（2017年3月末）
グループ会社	コムチュアマーケティング、コムチュアネットワーク、 日本ブレインズウエア、ジェイモードエンタープライズ コムチュアデータサイエンス、コメット
連結売上高	13,897 百万円（2017年3月期） 15,300 百万円 （2018年3月期 業績予想）
連結常利益	1,542 百万円（2017年3月期） 1,700 百万円 （2018年3月期 業績予想）
従業員数	1,182 名（2017年5月1日）



1-3 これまでの歩み

1985年	1月	日本コンピューターテクノロジー設立
1995年	4月	グループウェアソリューション事業開始
1996年	4月	ERPソリューション事業を開始
1999年	4月	Webシステムの受託開発を開始
2000年	7月	マネージドサービスを開始
2002年	1月	コムチュア(株)に社名変更
2007年	3月	JASDAQ証券取引所に上場
2010年	12月	クラウドサービス提供開始
2011年	2月	セールスフォース・ドットコムとパートナー契約
2012年	11月	東証二部上場
2013年	11月	東証一部上場
2015年	1月	日本ブレインズウェア(株)をグループ化
2016年	4月	ジェイモードエンタープライズ(株)をグループ化 コムチュアデータサイエンス(株)設立
2016年	10月	株式会社コメットをグループ化
2016年	12月	名古屋営業所開設 (旧 アクロス (株))



1-4 成長の軌跡 -なぜ成長し続けたか？-

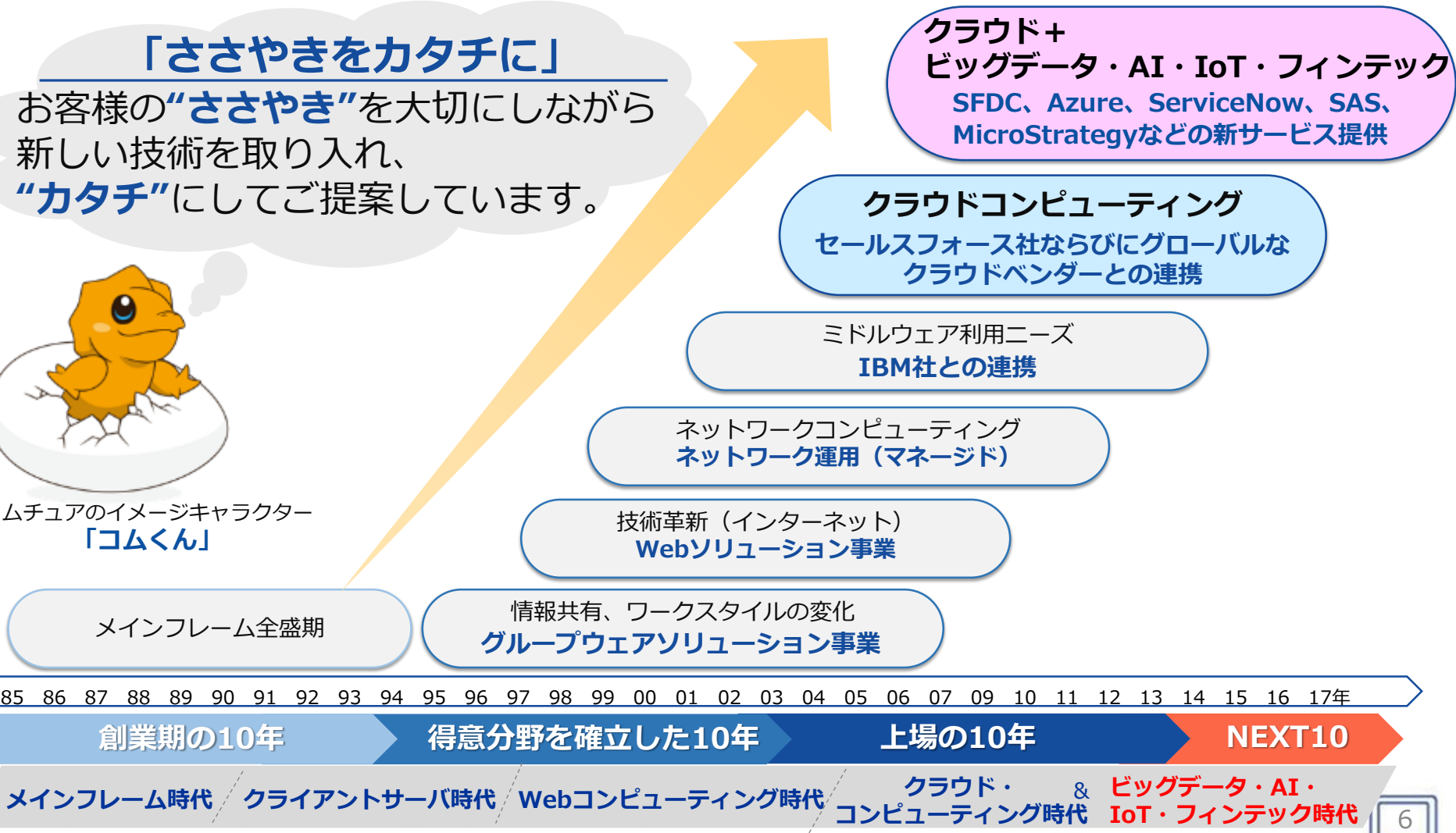
絶え間ないイノベーションに対応してきたから

「ささやきをカタチに」

お客様の“ささやき”を大切にしながら
新しい技術を取り入れ、
“カタチ”にしてご提案しています。



コムチュアのイメージキャラクター
「コムくん」



1-5 最新トピックス①

株式会社コメットをM&A



株式会社コメット

クラウド基盤構築が得意分野

売上高 (2015年度実績)	18億9千7百万円
従業員数(2016年10月3日現在)	200名
設立年	1980年
本社所在地	東京都渋谷区笹塚
主要取引先	日本ビューレットパッカード (株)

2016年10月～ 100%株式取得により連結子会社化

1-6 最新トピックス②

名古屋営業所を開設—アクロス株式会社 名古屋地区事業を譲受け—



アクロス株式会社

CRM(IBM ソーシャル事業)に特化した技術者集団

名古屋地区売上高 (2015年度実績)

2億6千6百万円

名古屋地区従業員数(2016年11月1日現在)

15名

設立年

2003年

本社所在地(2016年12月より)

東京都中央区日本橋

2016年12月～ コムチュア 名古屋営業所として継続営業

クラウドコンピューティングによる企業向けシステムソリューション

ソフトウェア業界

- 企業内コンピュータシステムの提案・構築、AI・IoT・フィンテックおよびネットワーク運用サービスを提供

インターネット業界

- インターネットを活用したサービス提供。ネット通販、SNS、Webサイト構築など

IT業界

ハードウェア業界

- パソコン、携帯、サーバなどの機器や、ネット接続機能がある家電機器を提供

通信・プロバイダ業界

- 通信サービスを提供。
- 電話事業、インターネット接続サービス事業など

1-8 事業領域 - 4事業連携 -

クラウド・ビッグデータ・AI・IoT・フィンテックで大手企業のIT化を支援

グループウェア ソリューション事業

- 営業情報の共有、稟議・決裁システム、社内SNSなど

ERPソリューション事業

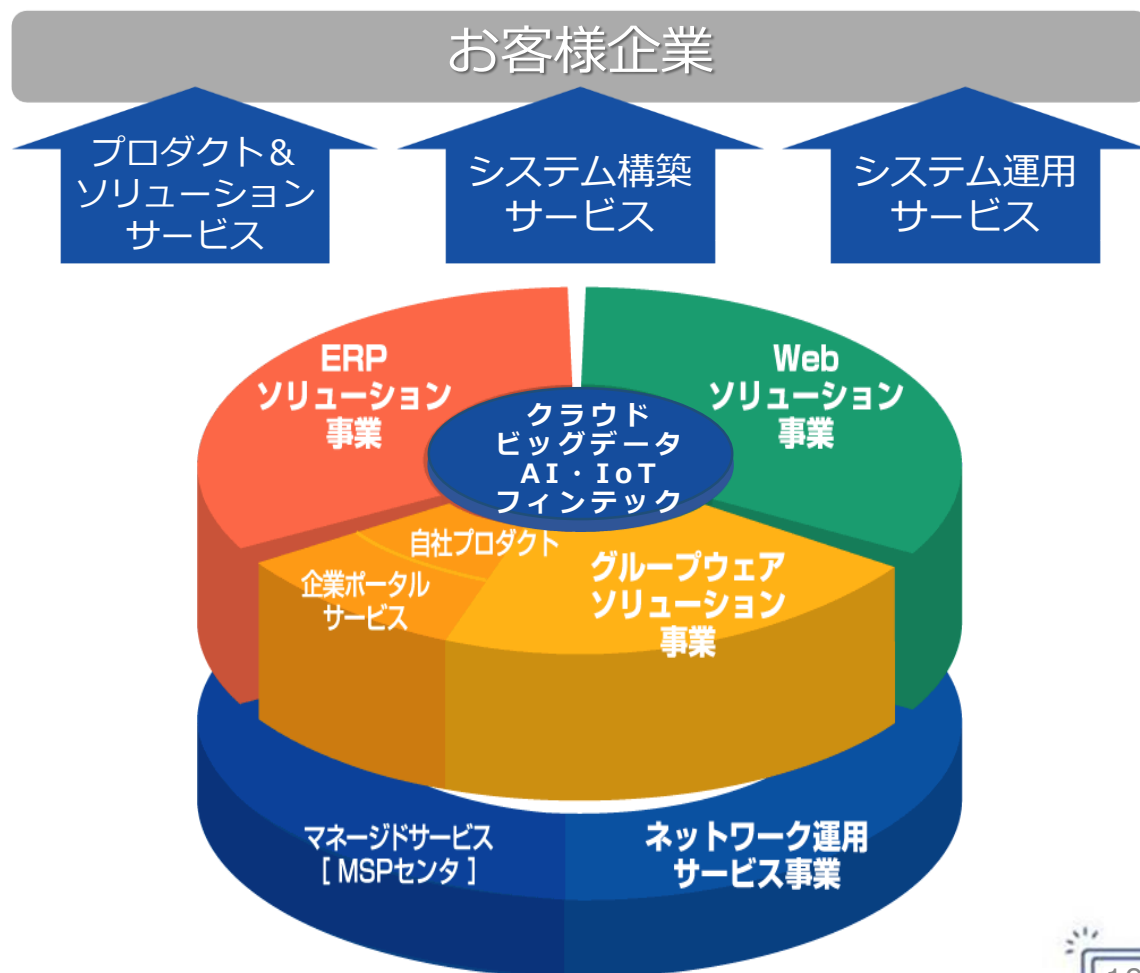
- 統合パッケージを活用した工期の短縮

Webソリューション事業

- インターネットを活用したクラウドシステム・ビッグデータ・AI・IoT・フィンテックなど

ネットワークサービス事業

- データセンタ運用サービスやネットワーク構築サービス



1-9 主な取引先

業種・業態にかたよらない大手企業 全662社との取引

アクセンチュア 味の素 アコーディア・ゴルフ アメリカンホーム保険 イオン
イトキン SMBC信託銀行 NTTドコモ NTT東日本 大田花き オリックス銀行
オリンパス 鎌ヶ谷市 キヤノン 京セラ 麒麟麦酒 近畿日本ツーリスト クリナップ
コニカミノルタ 神戸製鋼所 小松製作所 国立がん研究センター サッポロ
サムソナイト 清水建設 商船三井 神鋼商事 住友化学 スルガ銀行
住信SBIネット銀行 西友 セメダイン ソラシドエア 損保ジャパン日本興亜
第一生命保険 大東建託 テレビ東京 デロイトトーマツ 東急住宅リース 東芝
東京都不動産協同組合 東京スター銀行 日本国際協力センター 日新製鋼
ニッポンレンタカー ニフティ 日本旅行 日本郵政 野村総合研究所 PwCジャパン
不二家 ブックオフ 富士ゼロックス 本田技研工業 三越伊勢丹 丸紅
三井化学 三井不動産 三菱商事 三菱UFJリース メットライフ生命 森ビル
モスフード LIXIL リクルート リコー ロッテ 早稲田大学

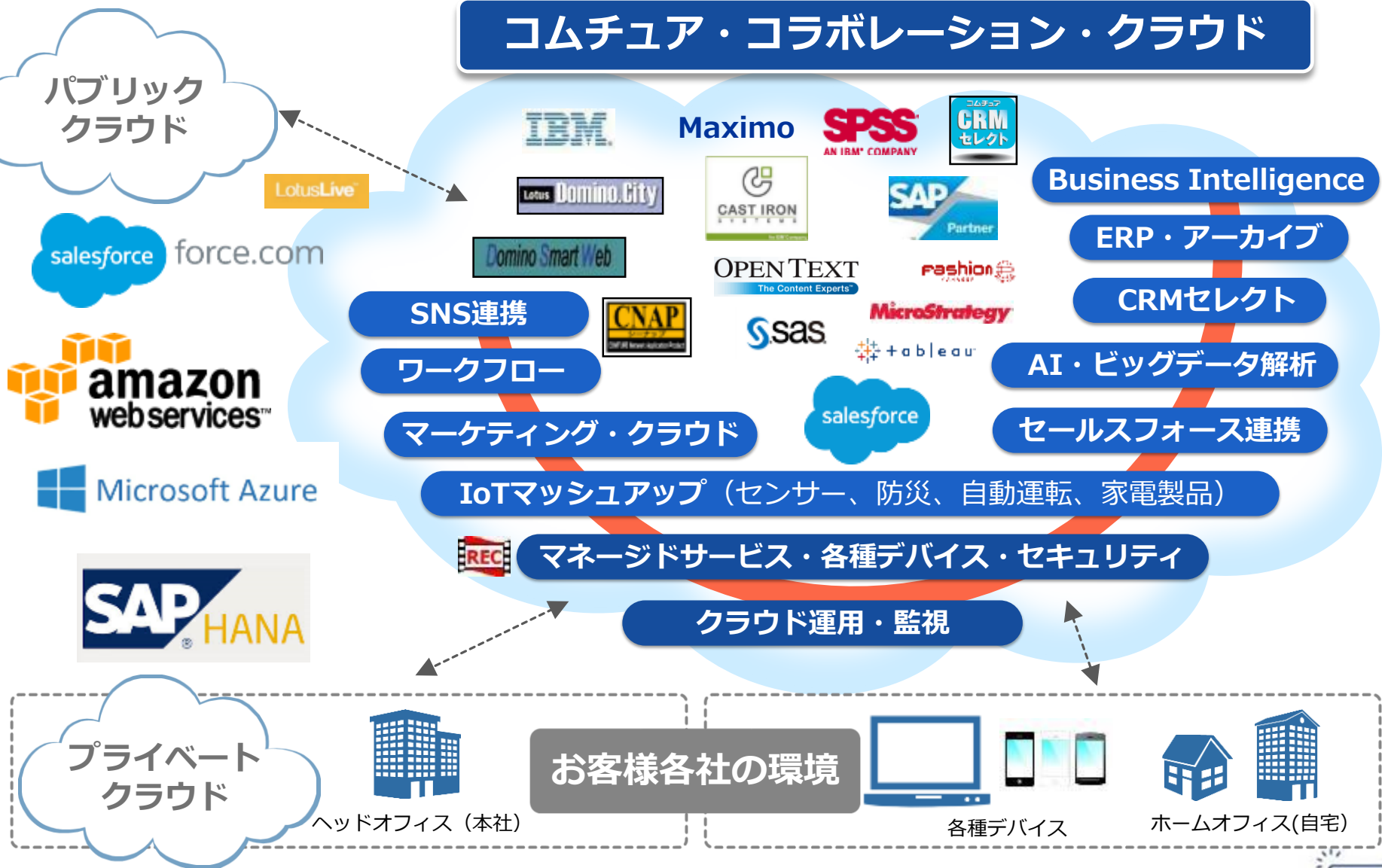
(50音順・2017年月3月末現在)

2

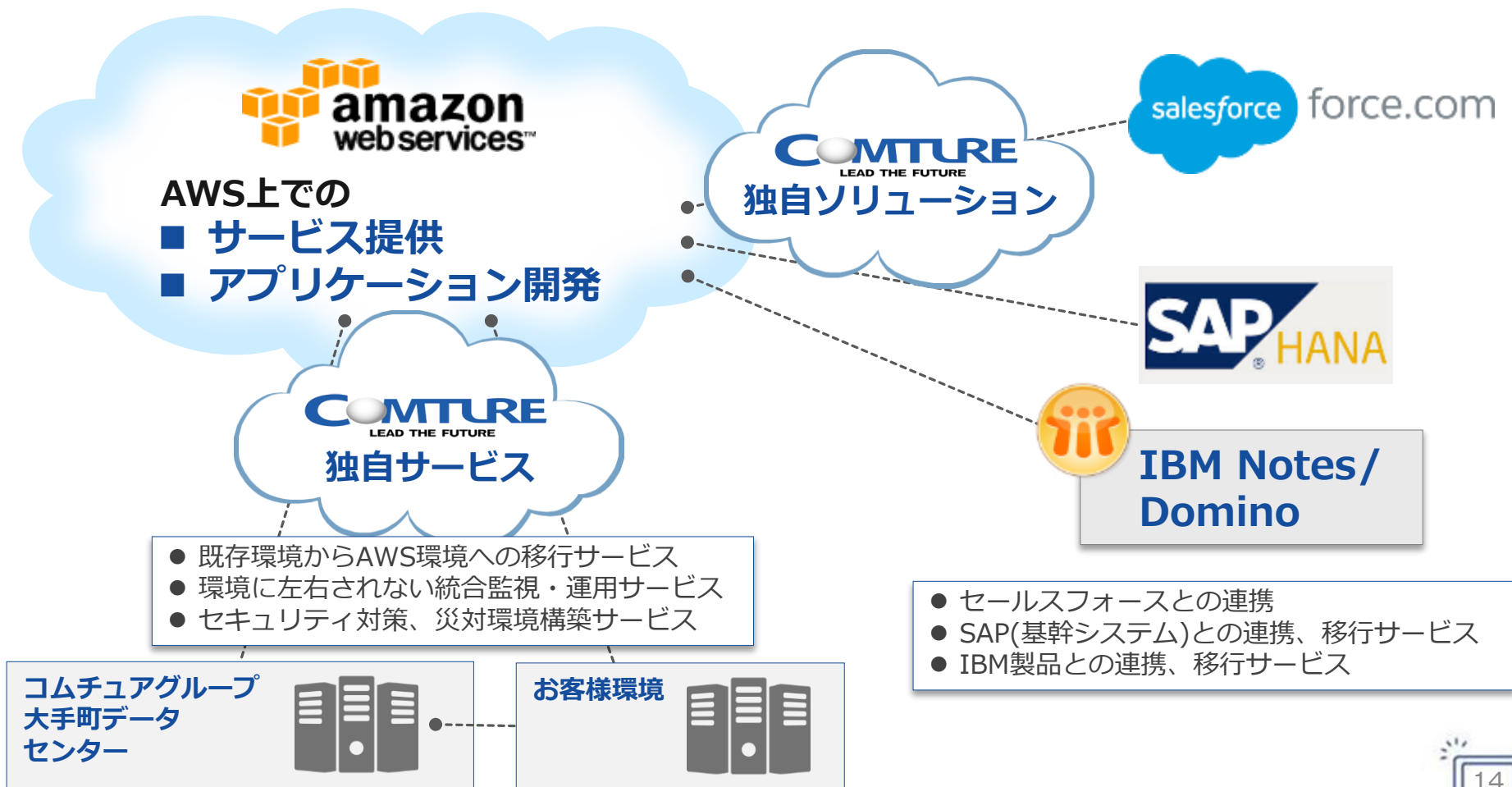
事業内容

2-1 独自のサービス提供領域

コムチュア・コラボレーション・クラウド



Amazon Data Services Japan社の Amazon Web Services (AWS) を利用したクラウドサービスを提供



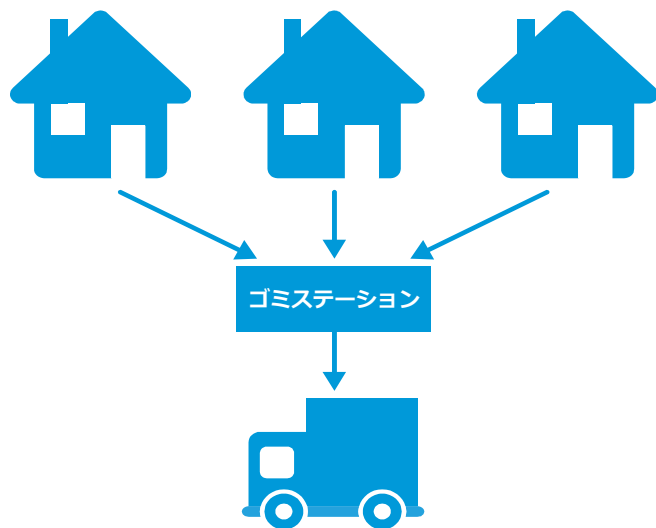
2-3 主たる事例 –鎌ヶ谷市（千葉県）様–

クラウドの事例：1

「ゴミステーション」管理ソリューション開発案件

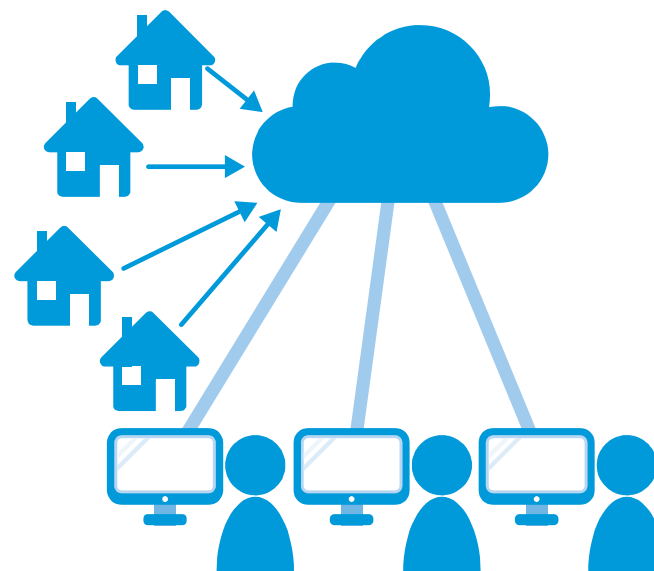
近所のゴミ集積所を、クラウドで管理する時代に。
コムチュアの技術が市民の皆様の生活を支えています。

Before



これまでは、市、清掃業者、焼却センターが三者三様に手作業で管理

After

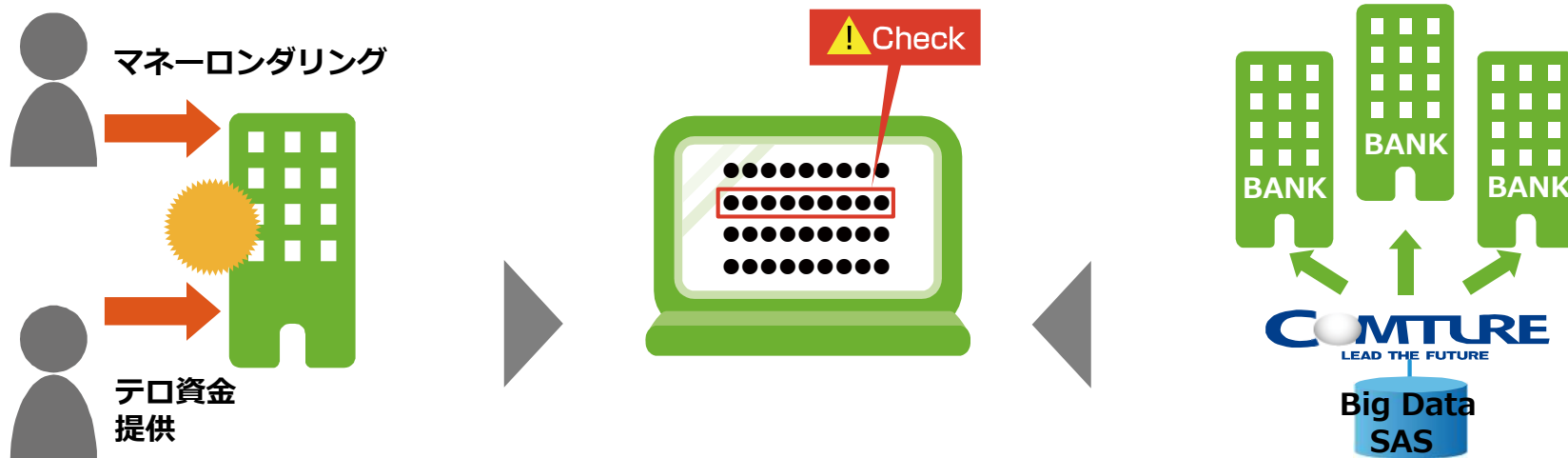


クラウドを使った一元管理で、作業効率の大幅改善による市民サービスの向上

2-4 主たる事例 -大手銀行様-

ビッグデータの事例：1 犯罪口座検知ソリューション

ビッグデータを基に、犯罪取引の早期検知に貢献しています。



マネーロンダリング（資金洗浄）、テロ資金、密売などの犯罪取引の発生のリスクが増加

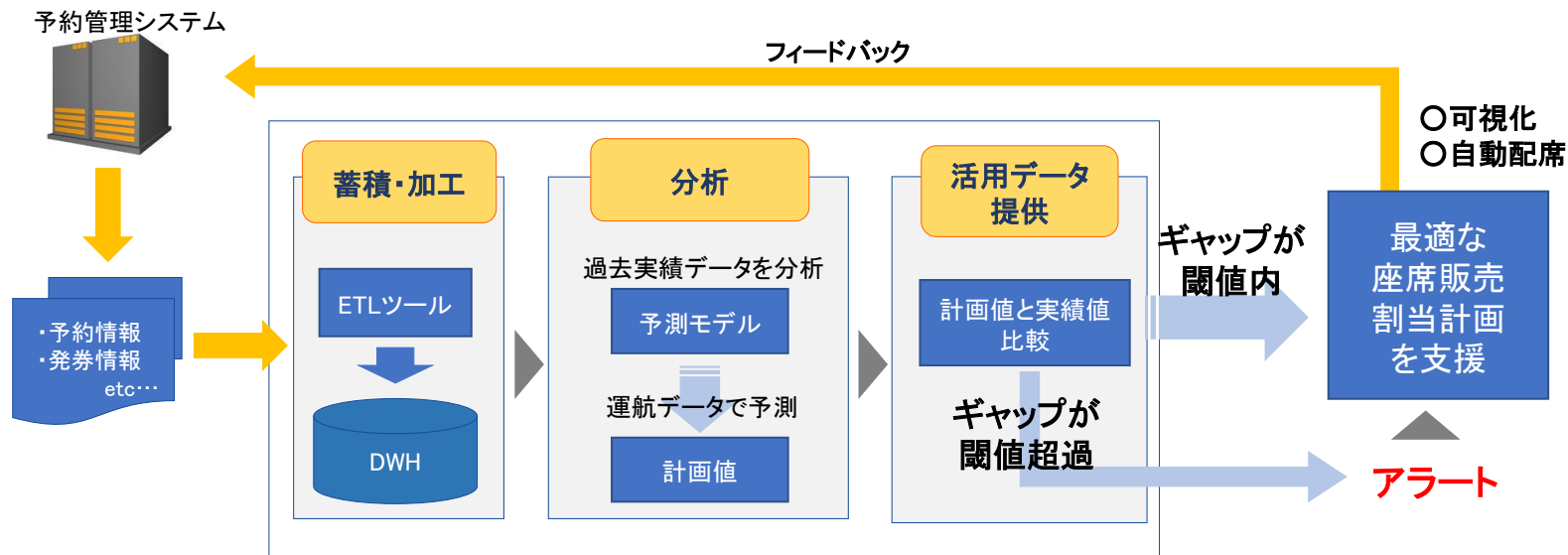
ビッグデータを基に金融機関における犯罪取引の早期検知・報告を可能にした

2-5 主たる事例 -大手航空会社様-

ビッグデータの事例：2 ソラシドエア様向けレベニューマネジメントシステム



SAS技術を活用し、需要予測モデルを用いた配席計画から期中の自動配席調整・モニタリングを行うレベニューマネジメントシステムを構築しました。



担当者の勘と経験により座席販売割当を実施していた

過去実績を分析し、需要予測モデルを作成。計画値と実績値の比較により、乖離状況に応じ自動配席や可視化を可能に

5/16 プレスリリースいたしました！

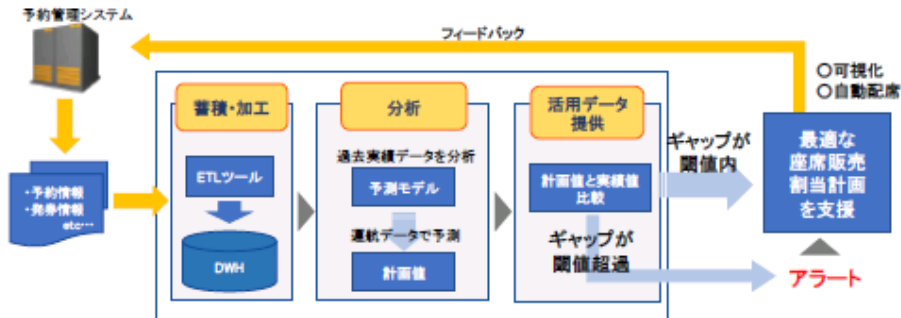
<プレスリリース>

ソラシドエア様向けビッグデータを活用したレベニューマネジメント システムの開発～運用保守ソリューションの提供について

コムチュア株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役会長 向 浩一、以下 コムチュア）は、アナリティクスのリーディング・カンパニーである SAS Institute Japan 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：堀田徹哉：以下 SAS）と協同で、株式会社ソラシドエア（本社：宮崎市、代表取締役社長 高橋 洋、以下ソラシドエア）のレベニューマネジメントシステム開発に携わるとともに、その運用・保守と継続的なビッグデータ分析支援サービスを提供することとなりました。

これは、コムチュアが注力しておりますビッグデータ・AI 分析技術に対応した「SAS® Analytics」を活用し、過去の搭乗記録等のデータを蓄積・加工・分析し、座席販売割当計画を自動的に導き出します。日々の実績に沿う再予測・再割当を行い、常に最適な座席販売割当を支援するシステムとなります。

【サービスイメージ】



本ソリューションの継続的な保守運用と分析支援により、ソラシドエアでは、従来の経験に基づいた座席販売割当計画に代わり、AI による意思決定を活用することとなり、最適な業務運営が可能となります。

コムチュアグループは、引き続き IT がリードする新たな産業社会の到来を見据え、IT の先端技術へのチャレンジを企業の新たな「価値創造」につなげるべく取組んでまいります。

ネットニュースにも取り上げられました

<株経ONLINE 5/16>

コムチュアがソラシドエア向けレベニューマネジメントシステムを開発

5月16日(火)16時55分配信 [株経ONLINE](#)

f ツェア

ツイート



[拡大写真](#)

(写真:株経ONLINE)

コムチュア <[3844](#)> がこの日の取引終了後、アナリティクス・ソフトウェアとサービスを手掛ける SAS Institute Japan (東京都港区) と共同で、ソラシドエア (宮崎県宮崎市) のレベニューマネジメントシステムの開発を行うとともに、その運用・保守と継続的なビッグデータ分析支援サービスを提供することになったと発表した。

今回のシステム開発は、コムチュアが注力しているビッグデータ・人工知能(AI)分析技術に対応した「SAS Analytics」を活用し、過去の搭乗記録等のデータを蓄積・加工・分析し、座席販売割当計画を自動的に導き出すというもの。これによりソラシドエアでは、従来の経験に基づいた座席販売割当計画に代わり、AIによる意思決定を活用した最適な業務運

営が可能になるとしている。

3

事業戦略

高付加価値化戦略による高収益化

高付加価値化
一人当たり売上
毎年 **5%UP**

労務費

3%UP

従業員満足度
向上

投資

1%

成長への
投資

利益

1%

株主満足度
向上

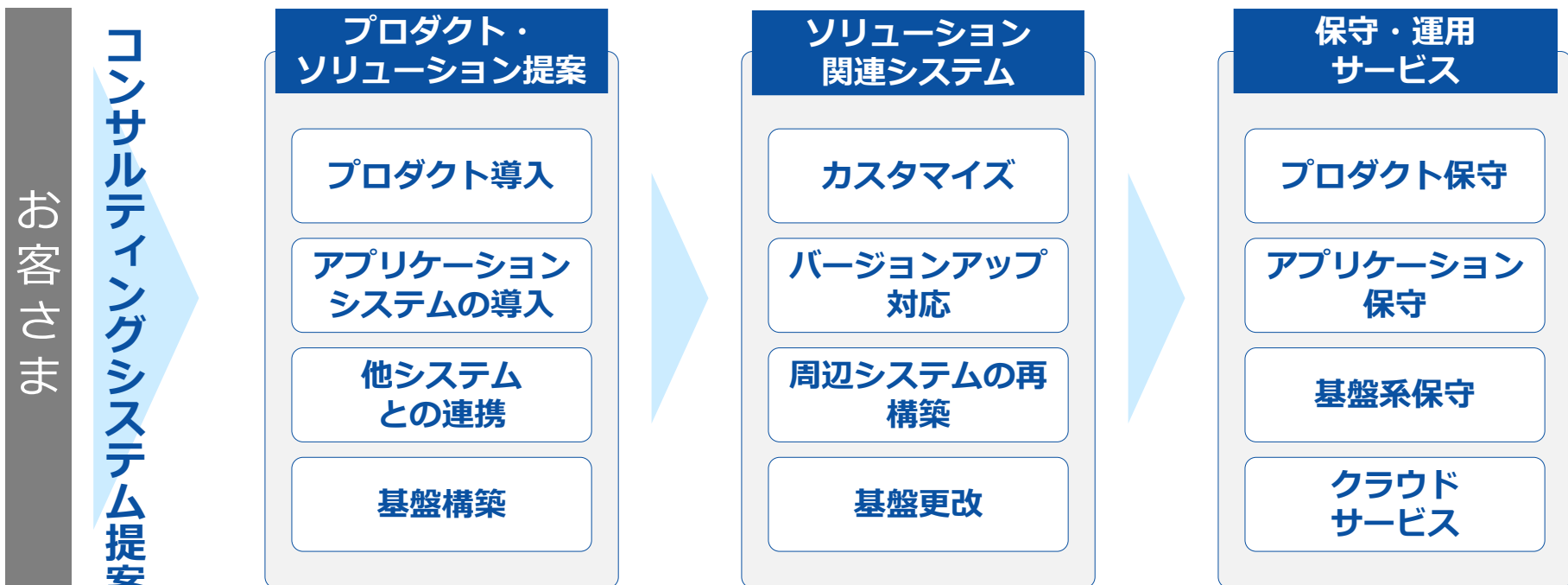
提案力の向上

サービスの向上

生産性の向上

新(得意)領域への拡大

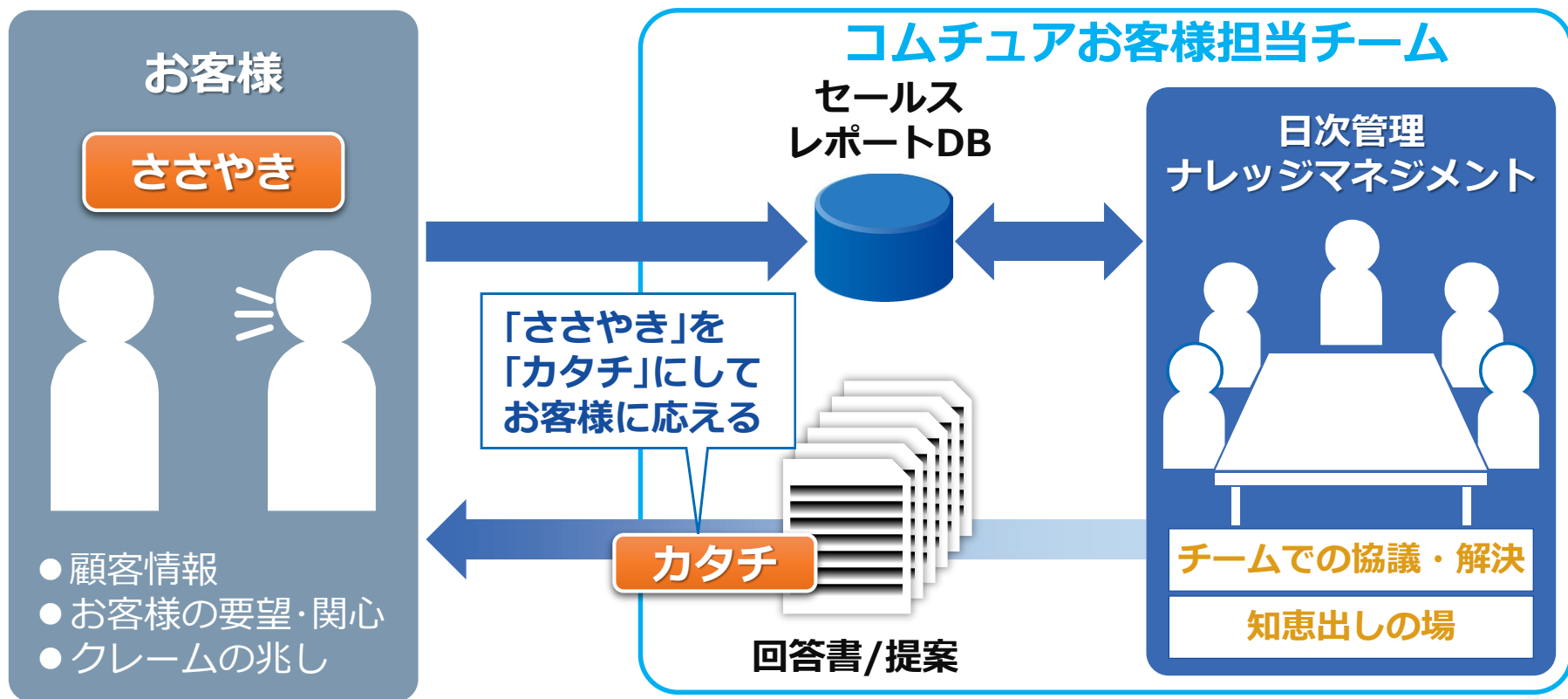
3-2 連鎖型収益モデル -フロー&ストック-



50 : 50

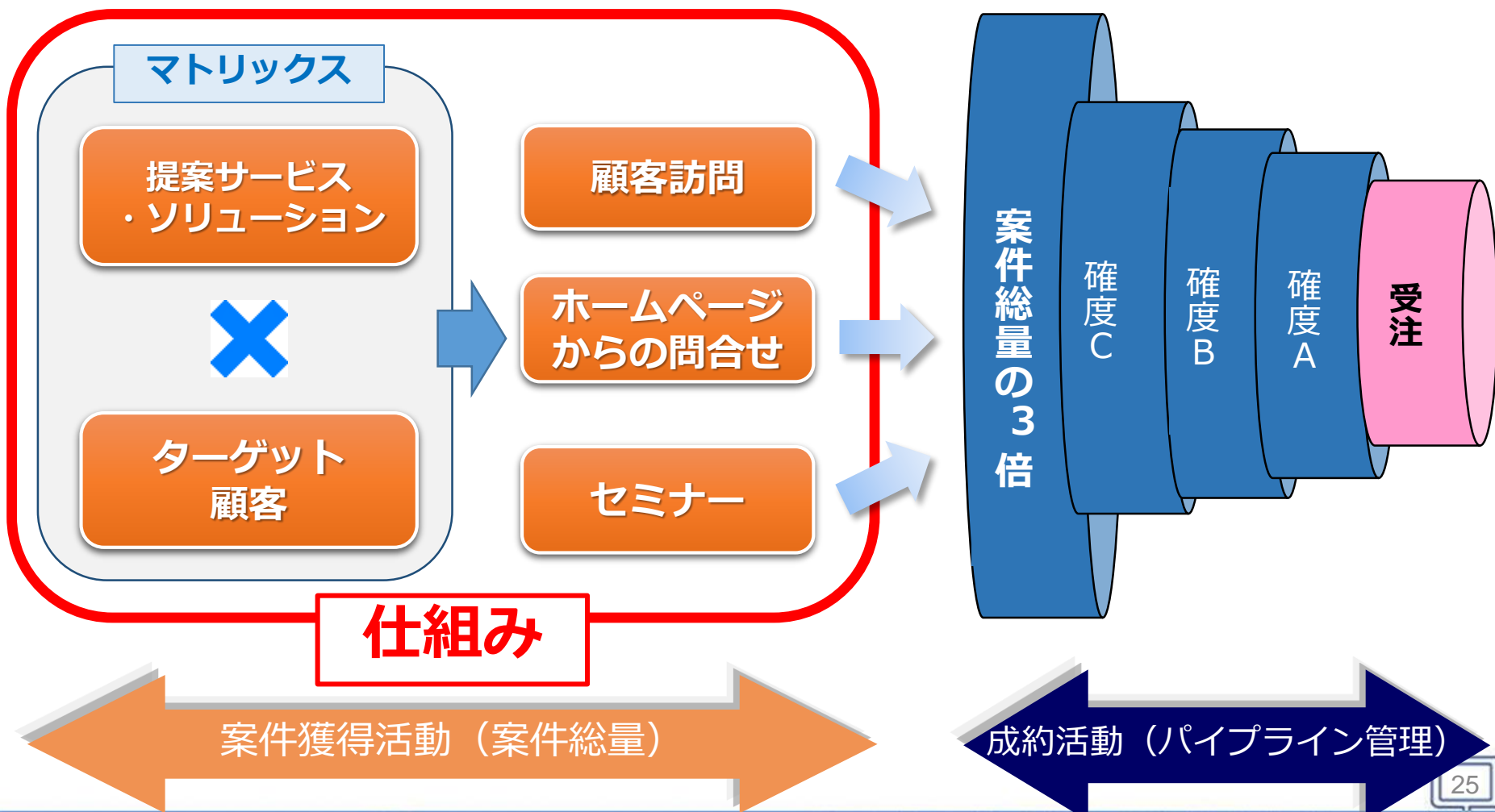
提案型営業力強化によるお客様満足度の向上

お客様に密着している社員（アカウントSE）がご要望（ささやき）を吸い上げ、チームで知恵出しを行い、提案（カタチ）にしてお応えします。



3-4 営業プロセス戦略

案件総量は受注の3倍 / 受注達成のための先行指標



3-5 事業拡大戦略

新分野への取組みでビジネス拡大

新たなITの潮流に
積極的に取り組み
事業拡大

・金融・ERP
・グループウェア
・ネットワーク

クラウド

ビッグデータ
人工知能
(AI)
IoT
フィンテック

新たな領域

従来の領域

高付加価値化にむけた人材育成・人材補強

人材育成

クラウド

クラウド事業拡大のための業界トップクラスの資格取得
(Salesforce・SAP・AWS等) 一資格取得者 190名一

ビッグデータ・
AI・IoT・
フィンテック

ビッグデータ・AI・IoT・フィンテック事業推進に向け、
データサイエンティストの早期育成 一資格取得者 57名一

提案力・マネジ
メント力強化

新分野、新技術に対応した提案力、マネジメント力の強化
により、付加価値の高い提案をおこなう

人材補強

採用力の強化

人材は企業価値の源泉。継続的に優秀人材を獲得のための
採用基準のレベルアップを前提とする

一新卒90名・中途80名一

4

2018年3月期 業績見通し

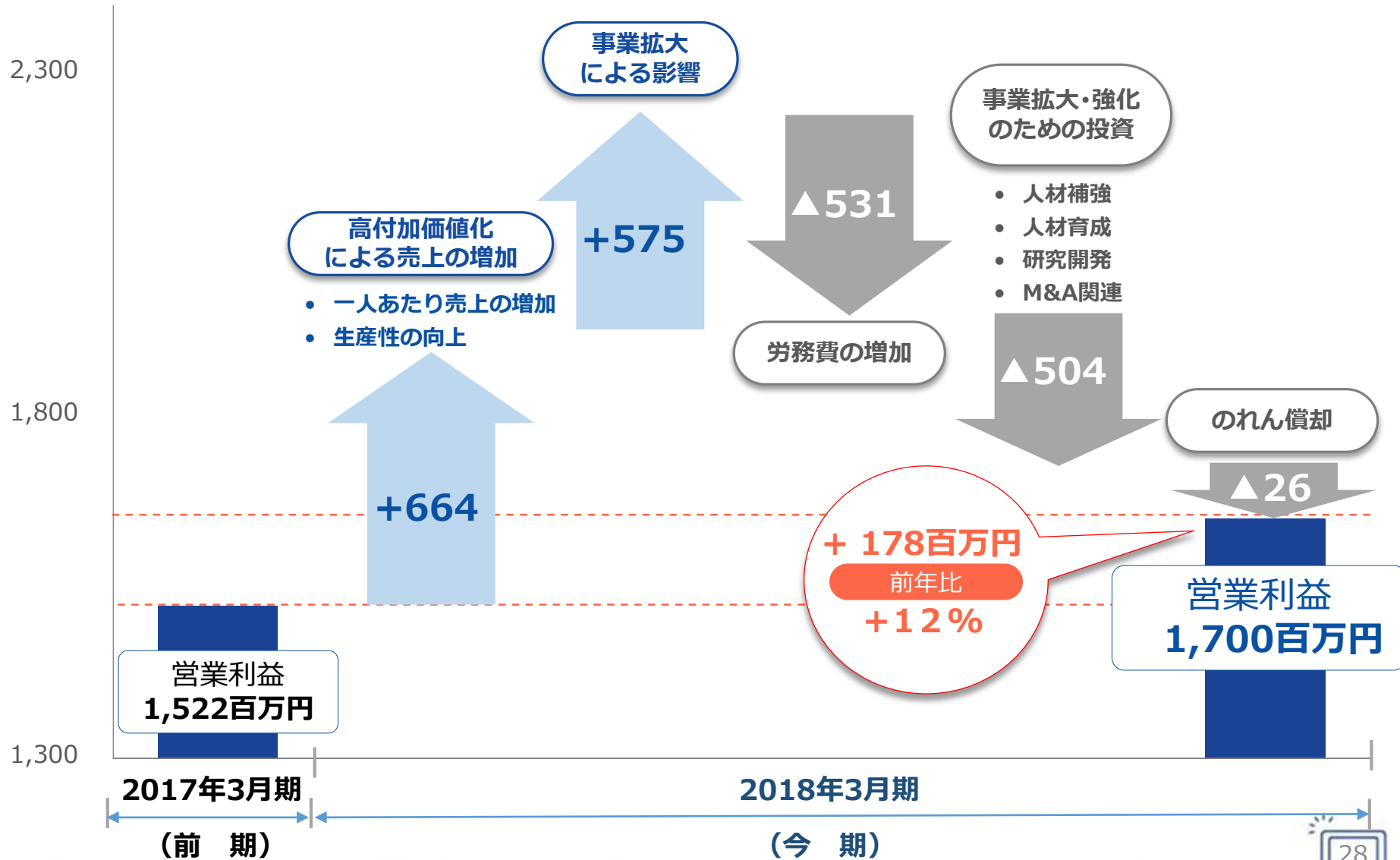
4-1 2018年3月期 通期業績予想

8期連続の増収 と 7期連続の増益 で過去最高を目指す

	2016年3月期 実績		2017年3月期 実績		2018年3月期 予想		前年 同期比
	金額	率	金額	率	金額	率	
売上高	11,349百万円	-	13,897百万円	-	15,300百万円	-	+10%
営業利益	1,293百万円	11.4%	1,522百万円	11.0%	1,700百万円	11.1%	+12%
経常利益	1,295百万円	11.4%	1,542百万円	11.1%	1,700百万円	11.1%	+10%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	823百万円	7.3%	1,061百万円	7.6%	1,180百万円	7.7%	+11%
1株当たり 当期純利益	169.84円	-	218.72円	-	243.04円	-	+11%

4-2 営業利益増減要因 今期予想

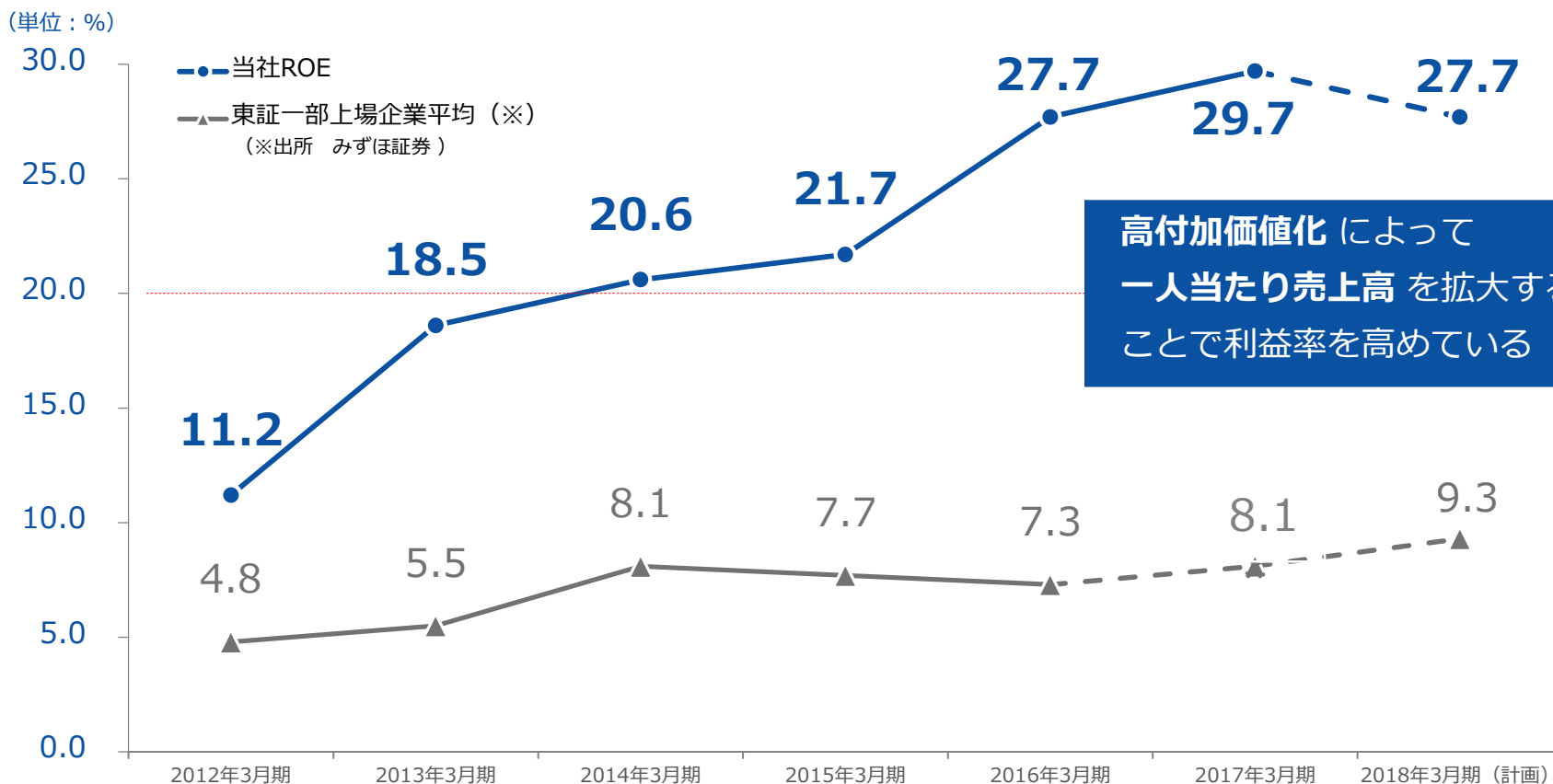
(単位：百万円)



4-3 高収益性 ROE (当期純利益/自己資本)

ROEは **20%以上** の水準を目安とします

前期に引き続き、ROEは東証一部上場企業平均を大きく上回る数値を予定しています。



東証上場企業3,500社のうちTOP50社に2年連続で選抜

* 2015年度はTOP49社

TOP50



COMTURE
LEAD THE FUTURE

東証上場企業
約3,500社

高いROE = 29.7% (株主資本利益率)

※東証1部平均8.1%

高い営業利益率 = 11.0%

高い配当性向 = 35%以上

明確な経営指標

一人あたり売上高を毎年5%高付加価値化

4-5 JPX日経中小型株指数銘柄に選定

2016年12月 JPX日経中小型株指数銘柄 に選定

算出者：東京証券取引所及び日本経済新聞社

構成銘柄数：200銘柄

対象銘柄：東証1部・2部・マザーズ・JASDAQ

算出開始日：2017年3月13日(月)より

選定銘柄（一部抜粋）：

東急建設、WOWOW、明電舎、
セイコーホールディングス、AOKIホールディングス など

(※証券コード順)



日本取引所グループ

東京証券取引所
大阪取引所
日本取引所自主規制法人
日本証券クリアリング機構

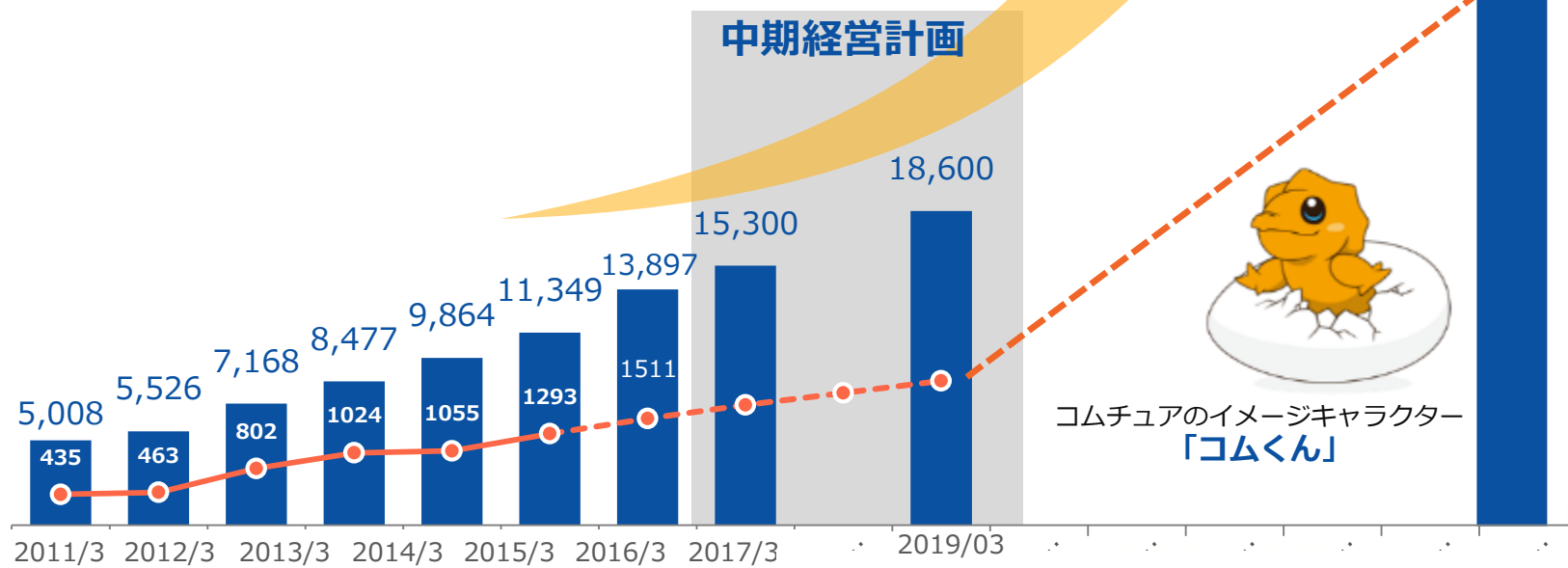
4-6 「NEXT 10」目標

ビッグデータ・人工知能（AI）・IoT
・フィンテックなどの最先端技術への取り
組みと、クラウドを中心とした既存事業の
成長をベースに成長を加速化させ、
更なる成長を目指します

**NEXT10
に向けて
更なる成長**

(単位：百万円)

■ 売上高 - - - 営業利益



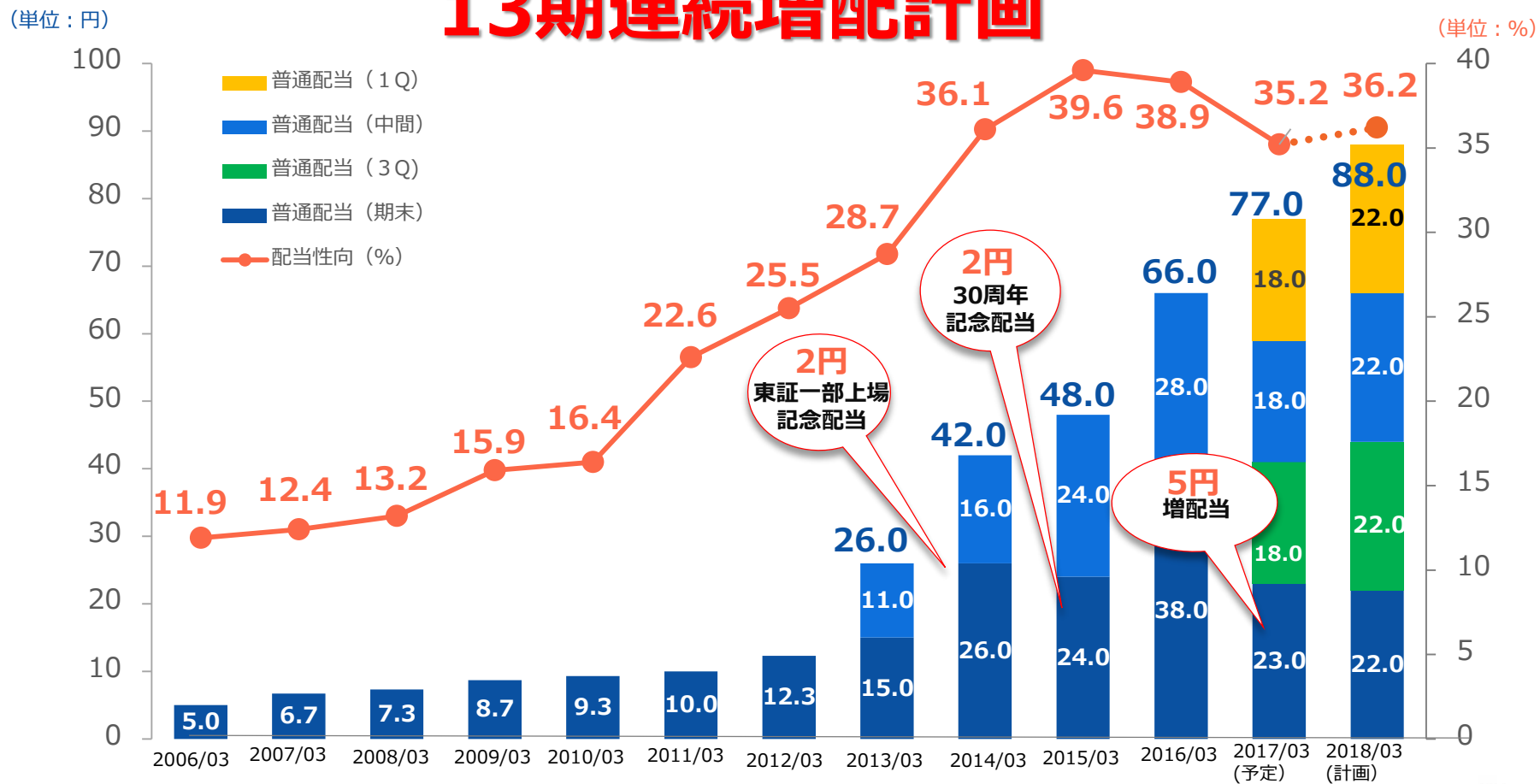
5

株主還元

5-1 配当金

配当性向 **35%以上** を維持していきます

13期連続増配計画



2013年4月1日付けで1株につき300株の株式分割を行いましたので、2012年3月期以前の配当につきましては、分割後の値に調整しております。

5-2 四半期配当制度

配当は **四半期配当制度** を導入しております

安定経営により四半期業績も安定しているため、
年4回の配当を実施してまいります。

配当支払いスケジュール

	配当金受領株主確定日	配当支払い開始日(予定)
第1四半期配当金	2017年 6月30日	2017年 8月31日
第2四半期配当金	2017年 9月30日	2017年11月30日
第3四半期配当金	2017年12月31日	2018年 2月28日
第4四半期配当金	2018年 3月31日	株主総会における承認日 の翌営業日

5-3 株主還元策

株主還元策として **株主優待制度** を導入しております

年2回、3月末・9月末に1単元（100株）以上保有の株主様に対し、1,000円のクオカード（年間2,000円）を贈呈いたします。

- * 配当8,800円＋クオカード2,000円＝年間10,800円
- * 2017年3月期の優待込みでの総配当性向は
44.4%となります
(100株保有の場合)



5-4 株主還元策

当社株式は **高い優待配当利回り** です

	金額
最低投資金額（100株）※1	424,500円
年間配当金（18.3期予定）	8,800円
株主優待（年2回）※2	2,000円
株主優待＋年間配当金 （トータル利回り）	10,800円 (2.54%)

※1：2017年5月19日終値ベースで試算

※2：2017年9月末および2018年3月末時点の株主名簿に記録された
1単元（100株）以上保有の株主様が対象

むすび 「会社の標語」

お客様には “感動” を
社員には “夢” を

株主様にも

“感動” と “夢” を



ご清聴ありがとうございました

IR情報はこちらから！



コムチュア（株）IRページへ

決算説明動画はこちらから！



コムチュア（株）YouTubeチャンネルへ

- 本資料は、当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行なっておりますが、完全性を補償するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。



本資料に関するお問い合わせ

コムチュア株式会社 経営企画本部経営企画部（IR担当）

電話：03-5745-9702

E-mail：ir-info@comture.com